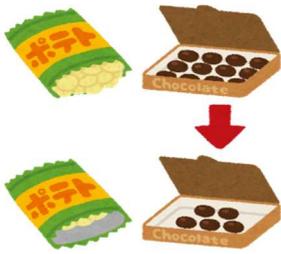


## 税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。

帝国データバンクは、「2022年10月に年内最多の6000を超える食料品の値上げがおこなわれる」と発表しました。ただ、



表面的な価格の値上げのみならず、実質的には値上げがなされたケースも散見されます。皆さんも最近、容器が小さくなった？と感じる機会が増えたのではないで

しょうか・・・たとえば、雪印メグミルク

「切れてるチーズ」は148gが134gに、カルビー「ポテトチップスうすしお味」は85gから80gにこっそり・・・ダイエットしています。

一方、最低賃金が10月2日から時給で31円引き上げられ、920円となります。コロナに加え、原料高騰、円安、人件費増と企業経営は益々、厳しくなります。

各企業の知恵を絞った工夫を消費者がどのように感じるか・・・。

## 「同僚が次々辞めていく仕事」

帯に書かれた言葉に惹かれ手にした本のタイトルは『住宅営業マンペこぺこ日記（屋敷康蔵、三五館シンシャ、2022

年）』です。人生の中で最も高価な買い物は「住宅（マンション）」の購入ではないでしょうか・・・。



しかし、あまたある営業職の中でも群を抜いてハードで離職率が高いのが住宅営業のようです。

## 「お客を取るか、獲られるか」

『住宅営業マンはみな「お金を稼ぐ」という共通の目的を持って仕事をしている。お客は飯の種であり、だから大切に扱う・・・また、営業マンは必至だ同僚と

はいえ、仲良しこよしではいられない・・・』と私たちには強烈に感じられる言葉が活字として並びます。当事務所のお客様の中にも、営業を生業としている会社がありますが・・・ここまで自分のためにと露骨な仕事があるとは衝撃です。



社風（ノルマはない、目標がある）

「ノルマ」・・・嫌な響きです。しかし、筆者が務めた会社では「ノルマ」はないが、朝礼で「目標」発表があるようです。ここからも、詭弁を身にまとった会社である事が感じられます。

営業会議では、上司「お前、2ヶ月連続で未達だよ、今月目標に行かなかったらどうするの？」、社員「とにかく頑張

ります・・・」上司「いや、頑張るとかじゃなくて具体的にどうするの？」等々、徹底的に詰められるそうです。今の時代、ブラック企業であっても簡単に人を辞めさせるわけにはいきません。そこで、精神的に追い詰めて自主退職の流れを作っていくようです・・・。

この企業は、業績第一の上場企業だったようですが・・・人間らしく行きたいなら中小企業に来て欲しいと感じられる逸話です。

### 「衝動買いをさせる・・・」

お客様と長く付き合いたいと考えるのが商売の基本です。当事務所のお客様にも工務店（建築会社）がありますが、家を建てた人からの紹介で成り立っている会社もあります。長い年月をかけ信頼と信用を積み重ねる事が大切と私は感じていますし、実際、業績の良い会社はその方程式で成長しています。

一方、本書では「今日家を買おうと思っていない人に、今日家を買わせるのが営業マンの仕事、お客の前で理想の人間を演じ続ける“一流の詐欺師”でなければならぬと筆者は断言します。

人生最大の買い物でそれが良いのかと恐ろしくなりますが今でもそのような瞬間

間に立ち会っている人がいるのでしよう・・・。

### 「値引・・・」

どのような仕事でも価格交渉というものがああります。多くの人にとって住宅は人生最高額の商品です。

本書で値引交渉の話題があり、値引の余地があるにも関わらず・・・

「われわれがここからさらに値引きをするとしたら、もう下請けの職人さんに泣いてもらうしかありません。ただ、住宅は現場に人が入って作り上げるもの。私の経験上、下請けの職人さんを安く叩いて良い仕上がりになったのを見たことがありません」

・・・とさすがの詭弁トークで乗り切ります。さすが営業マン（苦笑）

さて、今月は社員が辞（病）めるのが当たり前ではない会社を皆様に目指してほしいと思い本書を紹介しました。



## 今月のことば

### ブラック企業の名言

「仕事は定時を過ぎてからが本番」、「サービス残業は社会人の常識」、「上司より先に帰るなんて非常識」、「有給なんて都市伝説」、「給料を貰いながら学べるなんてラッキーだな！」

### 編集後記:

私事ですが・・・営業職を数年経験しました。未だに夢でうなされるほどの辛かった記憶がありません。本書を読んで、自分には営業職が如何に向いていなかったかを改めて感じ、現在の職業への転職(天職)に感謝しました。ホワイト企業に救いを求める人を雇うのがわたしたち経営者のあるべき姿なのではないでしょうか・・・(寿)。